# 电销话术开场白

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-23

*电销话术开场白（通用3篇）电销话术开场白 篇1　　首次和客户的电话沟通：“您好，陈先生，我是\*公司市场部的张明，\*\*公司已经成立5年多了，和合作也已经很多年了，不知道您是否曾经听说我们公司？”　　错误点：　　1、电话销售员没有说明为何打电话*

电销话术开场白（通用3篇）

**电销话术开场白 篇1**

　　首次和客户的电话沟通：“您好，陈先生，我是\*公司市场部的张明，\*\*公司已经成立5年多了，和合作也已经很多年了，不知道您是否曾经听说我们公司？”

　　错误点：

　　1、电话销售员没有说明为何打电话过来，及对客户有何好处。

　　2、客户根本不在意你们公司成立多久，和谁谁合作，或是否曾经听过你的公司。

　　（客户不关心的问题，不要放在重点的开场白中，可能我们在实际中还有一些类似的问题，可能没有这么严重。）

**电销话术开场白 篇2**

　　电话销售员：“您好，陈先生，我是\*公司市场部的张名，我们是提供专业的和服务的公司，不晓得您现在是否有空，我想花一点时间和您讨论/给您介绍一下？

　　错误点：

　　1、直接提到商品本身，但没有说出对客户有何好处。

　　2、不要问客户是否有空，直接要时间。

　　（这里我给大家讲一个非常贴切的例子，我们大家经常会和朋友们在一起的时候，让谁谁今天请客。我们大多数时候会说，你要请客呀，这时候对方会反问，我为什么请客？会争论一番不一定会成功。）

**电销话术开场白 篇3**

　　电话销售员：“您好，陈先生，我是\*公司市场部的，我们是专业提供，请问你现在在用哪家公司的产品？”

　　错误点：

　　1、电话销售员没有说明为何打电话过来，以及对客户有何好处。

　　2、在还没有提到对客户有何好处前就开始问问题，让人立即产生防卫的心理。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找